

PROSPECCIÓN

No se puede mostrar la imagen.

RE/MAX
FOCUS

¿QUÉ ES **PROSPECTAR?**



- ✓ Son todas las actividades intencionadas, sistemáticas y proactivas que realiza todos los días para encontrar **potenciales clientes**.

RE/MAX
FOCUS

EJEMPLO



- Agente Remax



- Cliente potencial



RE/MAX
FOCUS

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE **LA PROSPECCIÓN?**



- La prospección es una obligación.
- Es la Columna vertebral de un negocio inmobiliario exitoso.



SOSTIENE Y MANTIENE PRODUCTIVO EL NEGOCIO

✓ Hay que alimentar los embudos con un gran número y flujo de prospectos que convertiremos luego en clientes.



EMBUDO DE PROSPECCIÓN

Para clientes propietarios



- Presencial
- Virtual
- Llamada telefónica
- Correo (email) o Mensaje de texto

Lista caliente	Contacto en frío	Reuniones y Eventos	Redes Sociales	Trabajo de campo	Material Promocional	Marketing

Generar

Convertir

PROSPECTOS

CLIENTE

1. Buscar y atraer
2. Contactar
3. Citar
4. Presentar servicio
5. Contrato

RE/MAX FOCUS



Al inicio los clientes no vienen solos, hay que buscarlos y ATRAERLOS.





- **Entre tus contactos.**
- **En cada contacto.**
- **Nuevos contactos.**
- **Los que anuncian: Vender o Alquilar.**



Diferentes formas, estrategias y lugares para contactar con personas que conoces y que no conoces.



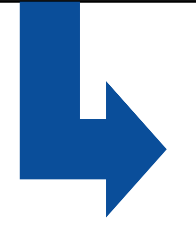


CONOCIDOS Y CONOCIDOS DE TUS AMIGOS	NO LOS CONOCES, NI TE CONOCEN, NI TE ESPERAN
LISTA CALIENTE	**LISTA FRÍA**
❑ Organiza e ingresa tus contactos en el sistema. ❑ Cuéntales que eres AGENTE INMOBILIARIO de RE/MAX. ❑ Es limitada, se acaba.	❑ Crea oportunidades: MKT. ❑ Aprovecha oportunidades que se presenten. ❑ Busca la necesidad: Anuncios, venden o alquilan. ❑ Es permanente e inagotable.



PRO Y CONTRAS

¡Te conocen bien!



PRO Y CONTRAS

¡No te conocen!



DESTINA TIEMPO PARA PROSPECTAR

Sacar una cita

Tener información

Hacer empatía

Objetivos al contactar con personas

40% DE TU TIEMPO EN CONTACTAR PERSONAS

REC OMENDACIONES DEL DÍA A DÍA

- Ten un tiempo definido para prospectar: AGENDA
- Hacer llamadas todos los días es parte de la prospección.
- Utiliza tus redes sociales y haz MKT.
- Farming: Siembra oportunidades.



APRENDE A PREGUNTAR Y ESCUCHAR MÁS QUE HABLAR



NECESITAS SABER PREGUNTRAR PARA PODER AYUDAR MEJOR



- TIENES QUE SABER QUÉ **NECESITAN**: Qué los motiva a vender o alquilar (necesidad), desde hace cuánto, qué esperan.

- ✓ Usa la palabra **POR QUÉ** para seguir indagando: Ayuda a entender y a tender puentes.
- ✓ Considerar lo que es importante para la persona, te acerca.
- ✓ Conocer te permite ofrecer una solución para lo importante…





MANEJA LA FRUSTRACIÓN DEL "NO"

NO TODAS LAS PERSONAS QUE CONTACTES ACEPTARÁN UNA CITA O TU SERVICIO. ES PARTE DE LA NATURALEZA DEL NEGOCIO Y DE LA PROSPECCIÓN.





- Escucha y levanta objeciones.
- No te concentres en evadir o defenderte del rechazo, no lo tomes personal.
- Controla las respuestas reflejo y reacciones impulsivas.
- Identifica el momento de retirarte.
- Ten claro el tipo de clientes o contratos que no te interesan tener contigo.

RECUERDA

OFRECES TU AYUDA PORQUE ERES LA MEJOR SOLUCIÓN PARA LO QUE NECESITAN.





EL CRM ES UNA MINA

Customer Relationship Management



- ❑ Sistema para registrar, organizar y administrar la organización de tus prospectos y clientes, y así gestionar tu relación con ellos.
- ❑ Es tu proveedor de información y la información es poder.





✓ **El promedio de interacciones con un prospecto para que se convierta en cliente:**





VENTAJAS DEL CRM

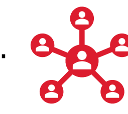
- **Eficiencia y ahorro de trabajo.**
- **Comunicación más efectiva con el prospecto o cliente.**
- **Entender, comprender y atenderlo mejor.**
- **Gestión ordenada, sistematizada y personalizada.**



GESTIÓN DE PERSONAS: CREAR RELACIONES



"El negocio inmobiliario es un negocio de personas"

- OBJETIVO: Tener una cartera de clientes. 
- ESTRATEGIA: SEGUIMIENTO. 
- HERRAMIENTA: 





Ingresa un CONTACTO y **SÍGUELE LA PISTA**



¿Cómo ingresar un contacto?



¿Cómo conseguirle la pista?



CONTACTO

DATOS
- Filiación.
- Ubicación.
- Cumpleaños.

NECESIDAD
- Tipo.
- Urgencia.

NOTAS
- Ocurrencias.
- Alertas.

ETIQUETAS

Identifican una característica del contacto.

Permiten filtrar y agrupar para segmentar y llegar mejor.

Puedes usar más de una palabra clave por contacto.




RE/MAX
GRACIAS


RE/MAX
FOCUS